



FORMATION **MICE**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux spécifiques du secteur MICE
- Savoir concevoir, organiser et promouvoir des événements B2B
- Maîtriser les contraintes logistiques, commerciales et budgétaires liées au MICE
- Développer une offre différenciante pour les entreprises et les acteurs institutionnels

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, de l'évènementiel et de l'hôtellerie

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 680 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Comprendre le marché du MICE
 - Définitions et segmentation (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions)
 - Tendances internationales et nationales du tourisme d'affaires
 - Acteurs clés, destinations et leviers économiques
- Concevoir une offre MICE performante
 - Identification des besoins B2B et typologie des clients
 - Construction d'une proposition de valeur différenciante
 - Choix des prestataires, lieux, animations et formats adaptés
- Logistique et pilotage d'un projet MICE
 - Rétroplanning, cahier des charges, budget et contrôle qualité
 - Gestion des déplacements, hébergements, accueils VIP
 - Sécurité, assurances, écoresponsabilité et accessibilité
- Communication et promotion de l'événement
 - Stratégie marketing multicanale B2B
 - Création de contenus adaptés aux segments cibles
 - Suivi de performance et retour sur investissement
- Atelier de conception
 - Cas pratique de création d'un événement MICE (séminaire, convention, voyage incentive)
 - Élaboration d'une offre commerciale complète, storytelling et argumentaire client
 - Présentation et soutenance du projet devant le groupe

**crews**

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et piloter des projets MICE adaptés aux attentes des entreprises, collectivités ou acteurs institutionnels, tout en maîtrisant les spécificités du marché B2B événementiel.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com